

# DIDELIŲ PARDAVIMŲ STRATEGIJA IR TAKTIKA

Mokymai norintiems padidinti pardavimus itin didelėms įmonėms:  
Jūsų raktas į didelius pardavimus



**VIETA:**

viešbutis  
„Vilnius Grand Resort“



**DALYVIŲ SKAIČIUS:** iki 12

**PROGRAMA SKIRTA:**

vadybininkams ir vadovams,  
parduodantiems prekes ar paslaugas itin  
stambioms įmonėms

**MOKYMO METODAI:**

pratybos, jų aptarimas, būtiniausia  
teorija ir gyvenimiški pavyzdžiai



**TRENERIS:**

Darius Čibonis

**SEMINARO TRUKMĖ:**

2 dienos



## SEMINARO TURINYS:

- Didelių sandorių sudarymo specifika ir reikalavimai sėkmingam pardavėjui.
- Kaip protingai paskirstyti dėmesį skirtingiems klientams. Svarbiausi klientų segmentavimo principai. Didžiausios klientų segmentavimo klaidos įmonėse.
- Kodėl vilkinami svarbūs sprendimai ir kaip juos įtakoti.
- Svarbių sprendimų priėmimo etapai ir jų įtakojimo strategija.
- Sprendimą priimančių žmonių (toliau SPŽ) žemėlapis. Neapsigaukite – jų visuomet daugiau nei vienas.
- Poveikio visai SPŽ grupei “dideliuose” pardavimuose strategija.
- Strateginio pardavimų dideliam klientui plano ruošimas.
- Seminaro dalyvių pardavimo įgūdžių įvertinimas, naudojant video filmavimą ir pratybas grupėse. Kiekybinė ir kokybinė įgūdžių analizė bei pardavimo stiliaus diagnostika.
- Įtakos darymas poreikių formavimo etape.
- Įtakos darymas alternatyvų analizės etape.
- Įtaigaus pasiūlymo pateikimas. Kaip paruošti pasiūlymą, kuriame kiekvienas SPŽ atpažintų savo poreikius?
- Sprendimo paskatinimas abejonių etape.
- Apibendrinimas. Auksinių idėjų bankas.

## SEMINARO “DIDELIŲ PARDAVIMŲ STRATEGIJA IR TAKTIKA” NAUDA:

- ✓ Įvaldysite didelių klientų 'užkariavimo' strategiją ir taktikas
- ✓ Identifikuosite dabartinės strategijos spragas ir sužinosite, kaip jas užpildyti
- ✓ Veiksmingiau įtakosite svarbius klientų sprendimus
- ✓ Mokėsite pagreitinti didelių pardavimų procesą
- ✓ Paruošite pagrindus santykių su dideliu klientu vystymo planui

### DALYVIŲ ATSLIEPIMAI:

*Noriu padėkoti treneriui Dariui už nuostabų seminarą – laikas praėjo nepastebimai bei naudingai. Galvoje vien tik teigiamos emocijos bei nauji išsikelti tikslai ateities darbams. Seminarą vertinčiau tvirtam 10.*



**Andrius Dulskis**  
UAB „Adampolis“ pardavimų vadybininkas  
("Pardavimo stambioms įmonėms strategija ir taktika")

*Pakeitė iš dalies mano mąstymą kai kuriuose dalykuose, požiūryje į pardavimus. Buvau „priversta“ perkratyti mintyse savo veiksmus, elgesį su klientais, strategijų planavimą. Medžiaga vertinga ir informatyvi. Tikiuosi dar kartą sudalyvauti Jūsų mokymuose. Parsivežu naujų minčių, gerą nuotaiką ir vertingą informaciją.*



**Zarina Lukošūnė**  
AB „Klaipėdos“ viešbutis pardavimų vadybininkė  
("Pardavimo stambioms įmonėms strategija ir taktika")

### MOKYMAI JŪSŲ ĮMONĖJE

Mielai pritaikysime mokymų programą Jūsų įmonės specifikai. Susisiekite su mumis aptarti bendradarbiavimo sąlygas skambindami telefonu +370 610 67678 arba rašydami adresu [info@cibonis.lt](mailto:info@cibonis.lt). TRENERIS - Darius Čibonis.